

顧客管理

あなたの会社は  
大丈夫ですか？

お客様の情報や  
過去のクレーム内容が  
引き継ぎされて…  
いない。

過去の取引内容が  
把握できて…  
いない。

お客様への  
提案内容が社内で  
共有されて…  
いない。



あいまいな

確かな

# 記憶から記録へ

## 顧客管理システムのご提案

顧客(見込み客を含む)の会社情報、  
取引実績、折衝情報等を管理・共有するシステムです。  
とくに経営者や営業部門の管理者が知りたい  
**最新の営業情報が把握できます。**

顧客情報

取引実績

折衝情報

等

社内での  
営業情報  
共有

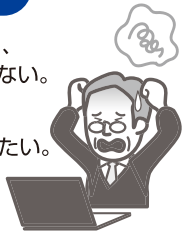
# こんな課題で悩んでいませんか？

## 経営者・営業部門トップ

顧客毎の取引実績や折衝経緯は、営業担当者に聞かないとわからない。

顧客管理の方法が営業担当者まかせなので統一したい。

少しでもペーパーレス化を実施したい。



## 営業担当者

過去の取引実績や商談の記録が散在しているので集約したい。

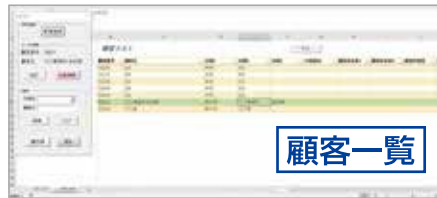
営業担当者間の異動や引き継ぎを、もっとスムーズに行いたい。

今後の営業に活かすため、折衝経緯と売上高の推移を確認したい。

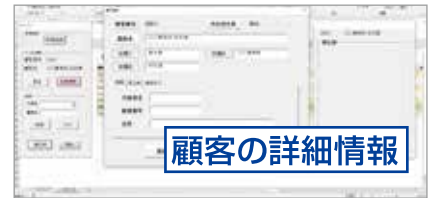


■基本機能(営業に関する情報の登録・閲覧)

## 顧客情報 (会社名、代表者名、住所、業種、連絡先、担当者名・部署、備忘録など)



顧客一覧

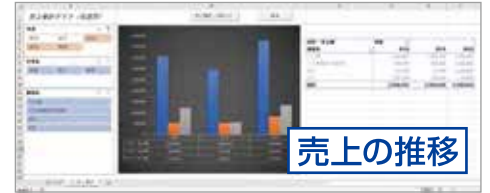


顧客の詳細情報

## 取引実績情報 (顧客ごとの売上金額、粗利益の推移など)

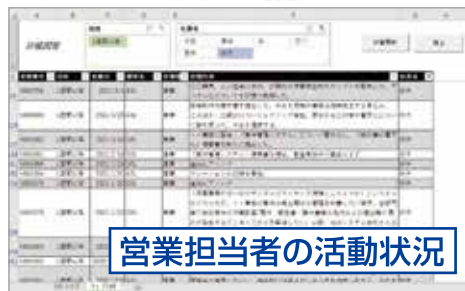


直近の売上情報

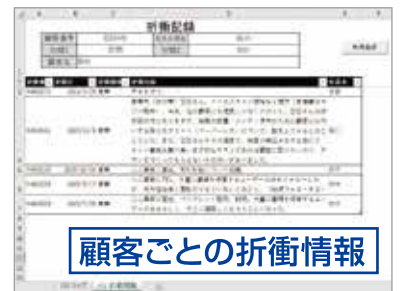


売上の推移

## 顧客との折衝情報 (訪問日、訪問内容など)



営業担当者の活動状況



顧客ごとの折衝情報

**顧客管理システムがあれば大丈夫です!**

### ■導入効果

**利便性、生産性の向上** 場所や時間に縛られず、日々の営業情報を登録・閲覧できます。

**業務の属人化防止** すべての営業情報が確認できるので、営業担当者間の引継ぎや、管理者による確認がスムーズに。

**BCP対策／情報共有** バックアップデータの保管により、データの消失リスクを最小化できます。

**データの一元管理** 顧客基本情報、折衝情報(記録)、売上実績、営業日報をシステム上でまとめて管理できます。

**ペーパーレス化** 営業情報の作成→閲覧→保管まで、紙出力せずに行えます。

**顧客ごとの営業分析が可能** 過去から現在までの売上金額や粗利益をグラフ表示できます。

**相談・お見積り無料!** お問い合わせはお気軽にこちらまで!

オフィスの「生産性向上」をご支援します

**KAM 関東インフォメーションマイクロ株式会社**

〒320-0071 栃木県宇都宮市野沢町602番地2

**TEL.028-665-9777**

MAIL:info@kantoinfo.net FAX.028-666-1355

https://kantoinfo.net▶▶▶

